

# かてのやく

昭和44年6月15日

題字・藤井得三郎氏

## 日薬連委員会に 出席させて戴いて

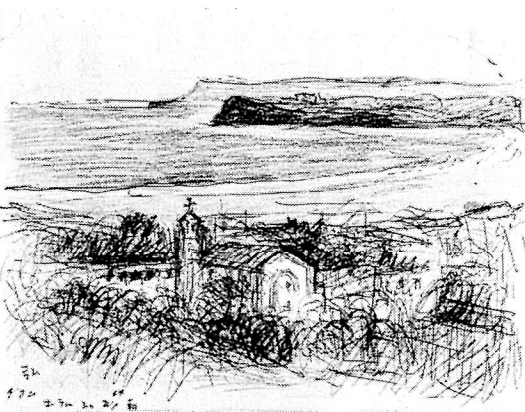
森下仁丹社長  
森下 泰

口は何やらのもと、と云われますが、全くよく云ったもので、昨年の五月、日薬連評議員会でミルニミカネテよけいな発言をしたばかりに、以来一ケ年、特別委員会、組織改正委員会、更にその小委員会と御つとめをさせて戴くハメになってしまいました。

まことに非才微力、御推薦戴いた方々の御期待に添い得ず、何とも申し訳のないことと思つて居ります。及ばずながら、ようやく日薬連が、新しいのぞましい体制で始まろうとするこれから、力の及びます限り精進努力し、何ほどか御役に立たせて、戴き度い、と念願致すばかりです。然し、この一年、私としては、ほんとうに貴重な経験をさせて戴きました。文字通り、ほかではとても得られそうもない体験を、ハダから身

にしみて、味わさせて戴いた次第です。かねて興味深く拝読し、いろいろと教えを受けて感銘して居ります「かてのやく」さんから、何か書けと云う御ハナシでありますので、ソノ二、三をしたためさせて戴きました。

ソノ第一は、大社長方がみなさん大変に真剣だ、と云うことです。担当部長ならばともかく、社長自



グアム島のホテルより

玉置弘三氏

深い感銘を受けました。余談ですが、最近の大学騒動でも、教授や理事者にこのような経営者魂があるならば、カンタンに解決してしまうかも知れません。政治家、官吏、学者、経営者と比較して見る時、私は経営者がいちばん真剣であり努力し、そしてソノ故に進歩的であり立派だ、と確信して疑いません。ソノ第二は、にも不拘、おしなべて、勿論私自身も含めて、勉強が不足、と云うことです。

身がかく迄熱心に、ある場合には極めて露骨に、主張を主張されると云うこと、これは私にとって大きなオドロキであり勉強でありました。時として、無理を承知のムチャク

五人の小委員会以案をつくり、組織改正委員会で検討を加へ、更に理事会で決議をしておきながら、最後の評議員会でヒックリカエスと云う

ことがありました。これに似たことが屢々起り、改正委員会が延々一ケ年もかかったのは、主としてこうしたことが原因でありました。

こんなことになる理由の一つは、みなさんが議事法を御存じない、或は、無視されると云うことにあります。かつて青年会議所でそうしたことをカジリ、また、外国の連中と議論して厭応なしにルールを守らされた御蔭で、多少そのことを知っている私にとっては、偉そうに聞えて申し訳ありませんが、甚だ忍耐を要することでした。

始めはわざとトボけて強引に自説を通そうとして居られるのか、と思いましたが、そうではなくて頭からルールを意識されていないように思えます。このことは、将来、議事法を勉強し、ルールを守り、作戦を練ってものごとを進めれば、この是非にかかわらず、主張が可能だと云うことを意味します。何故なら大衆討議になった場合、ゼンガクレンのようなムチャクチャは別ですが、大衆の意志は必ず論理の客観性にくみするでありましょうから。

さて、他の一つは、この方が重大なのですが、主張はせられる、然し充分に知悉して想を練りそうして主

張される、のではなくして、多くの場合、あとから気がついてあわてて訂正主張されることが多かった、と云うことです。

不勉強と云うと大変失礼かも知れませんが、重要なことを、然も、専門委員として討議しようと云うのに、ただ思いつきで発言される、強硬に主張をする。そして、あとでヒョッと気がついて訂正される。それは困るので、始めからチャンと準備し検討し結論を用意して会議に出席して戴くべきでしょう。

このことは、いろいろと口では仰言って居られながら実は業界のことに就ては必ずしも真剣ではない、と云うことを意味します。

前に、真剣なのにビックリした、と申したことと矛盾するようですが、前述のソレは自分の利害に忠実だ、ソノことに於て非常に徹底しておられる、と云うことで、業界全体のこととなると、必ずしもそうではない結果、右のような結果になるのかも知れません。

唯、然し、極少数の方々、特に、代表的な大企業の社長様御二人は、まことに、御立派でありました。御二人ながら、実によく知悉して居られ、沈黙と主張と外に出る態度はち

がいましたけれども、事態を熟知し検討し、且つ、所信をハッキリ堅持して居られましたことには、泰山は一日にして成らず、とあらためて感銘した次第です。

ここで、然し、私は、悪口を申すつもりは全くありません。みなさんが勉強不足なら、勉強した奴が勝つ。吾々に主張があるなら、吾々が勉強し準備しそしてことに処するならば、微力といえども考えが認められるチャンスが充分にある、と申したかっただけであります。

最後に、一ケ年を通じて痛切に感じましたことは、業界五業態の利害関係は必ずしも一致せず多くの問題をハランデいる、と云うことです。

そんなことアタリマエのことでしょうが、あらためて、その深さ広さを痛感致しました。然もなお、業界は全体として一丸となり外の世界、例えばお医者様方或は厚生省御当局、進みては国民全体、に、働きかけてゆかなければならない宿命を持っているのです。

戦争をするのに内輪もめをしていたのではお話になりません。どうしても、たとえどんなに根深い利害対立があっても、それは克服しなければならぬものであります。

潜越な申し条かも知れませんが、この業界各種業態の中にあつて、或は潤滑油となり或は清涼剤となつて全体のとりまとめにあたるべき、責任とそして権利を持つのはわれわれ一般業界ではないでしょうか。

かつて、吾々の先達が築いて來られた大きな足跡、そしてまた、国民一般に対して広く奉仕しなければならぬ吾々の責務、をかえりみず時そんでなければならぬように思えてなりません。

いささか筆が走り、云わずもがなのことを書いてしまいました。この一ケ年をかえりみて実感のままをしたためさせて戴きました。

伝統に輝く「かていやく」誌とそしてかていやく業界の御発展を衷心から御祈り申し上げて結びとさせて戴きます。

(一九六九、五、一三)



# 愛される

# 家庭菓への

# 販売路線



和

御出席者

本田 朗氏

養命酒販売部長

東藤 政五郎氏

竜角散営業部長

松林 二郎氏

津村順天堂営業部次長

森本 禎純氏

鈴木日本堂営業部長

司会 市川 一雄氏

金冠堂総務部長

市川 今日皆さまご多忙のところご出席いただきましてありがとうございます。ありがとうございました。

先般広報委員会からご要望がありまして、各社の営業担当の方々にお集り願って座談会を開催していただきたいという要請がございまして、皆さまにお集り願った次第でございます。

すでに皆さまは一般薬協の販売委員でもあり、また東京五月会の有力メンバーでございまして日常卸、小売などの業界に身近に接触してられる方々でございまして、そういう面から遠慮なくご発言いただきたいと思えます。ところでこの最近十年間を検討いたしますと、流通機構の改革から乱売問題等が発生して、特に医薬品業界が混乱しております。再販契約など多くの難題をしょっているわけでございますけれども、医療保険制度の改正問題から見て、最近業界でも特に政治意識の面から公正取引委員会の動向とか、政治の進み方を常に注視しているというのが現状でございますけれども、本日はわれわれとしてこうした難問は一応別個にいたしまして、日常卸、小売の業界に接して身近に感じたことなどを中心として、家庭

薬は利益商品であり、また愛される家庭薬となるような販売路線について、話を進めてみたいと思えます。どうぞよろしくお願いいたします。最初に一般論的に本田さんのほうから。

卸店、小売店の繁栄あつてこそ

本田 まあご指名でございますが、私このような会合には初めてなんですけれども一般論と申しますか、まあ、結局私どもの会社でやっているようなことになってしまいうすけれども、現在の流通機構では問屋さんから一般の小売業者の皆さんに品物売っていただいておりますけれども、まず私どもの会社の基本的な考え方は、どこまでも問屋さんそして小売屋さんのご繁栄があつて、われわれもメーカーの一人として繁栄するというような基本的な理念にたちまして、ずっとやってきて

いるわけです。おかげさまで皆さんに会合なんかがありました時にご説明をしてきたわけでありましたが、かなり前の話ですけれども、私どもの養命酒はどうも儲けが少ないというお話もかなり厳しく聞いてまいったわけでございます。確かにそういう時もありました。最近ではおかげさ

までどちらに伺いまして利益商品の一つだというようなお話をちよくちよく伺いますので、実はほんとにしているわけで、これはやはり問屋さんのご理解あるご協力というものがそういったことになってきたと思っております。何としましてもやはり私どもが強調してまいりましたことは、売利益というものが少なくなくて問屋さんとしては非常に苦しくなるというようなことから、いわゆる売利益というものに対しまして、適正なマージンを取っていただくということを強調してまいりましたけれども、その結果いま申しましたように、おかげさまで利益商品の一つだといわれるようになったわけです。まあ一般論になるかどうかわかりませんが、よろしくお願いいたします。

市川 いまのセールの立場から見た業界について東藤さんお願いします。

東藤 いま本田さんが申されたとおり、薬局、問屋、メーカーの三者の一体があつてこそ初めてわれわれの業界が繁栄する。この基本はどこさまも同じだと思うんです。ということからその基本にもとづき取引を進めている訳ですけれども、現実

としては、なかなか三者一体が意に添っていないというのが現況じゃないかと思うのです。まあ自由競争の時代ですから、こうそくもできかねますし、各社各社の色々な考え方の事情もありますことですので、まあ願わくばもっとご自分の企業というものをメーカー、問屋、小売屋さんとも、より以上に大事に考えていただきたい——こう思っております。

市川 それでは松林さん。

松林 私、実務というよりも営業内部から見ているという立場ですけれども、もちろん再販をやっておりますが、結局は家庭薬の商品というのは長い伝統があって、しかも物価の上昇に対してもやはり消費者本意でそれを値上げしていくという問題よりも、商品の改良改善をしてそれに耐えていくことによって、消費者に対して還元していくということと長い年月の間仲々値上げはできません。それですから安い商品を常に消費者に提供しているわけです。結局は問屋さん、小売屋さんの売買収益において販売せずに十分利益を取っていただければそんなに利益の低い商品ではないと思うんです。伝統や知名度の相互関係の上からみると乱売されやすい商品である。だから

おとり商品にされるんで、家庭薬の利益が少ないという面が出てくると思いますね。またそういうことになって私共は再販を実施してやっていき、そしてそういう面をカバーしていくことによって家庭薬が利益ある商品であるということをご認識いただきたいということを考えております。

市川 森本さん。



松林氏(左) 森本氏

森本 現在の家庭薬業界と一概にいってしましても、いくつかの非常にむずかしい要素が存在していると思います。まず第一番に言えることは家庭薬メーカーの特徴として品種の多い商品の採算によって、その企業が成立しているのではなしに、ごく限られた商品の販売によって成立して

いる。いわゆる新薬メーカーとは大きく異なる点があると思うのです。私ども家庭薬メーカーは単商品もしくはそれに近い複数であったとしても、それら商品の状態からみてメーカー・代理店・小売店この流通を経て消費者の手もとに渡っていくというシステムは、やはり今後よほどの変った特徴が生まれない限り、この情勢は続くというふうには考えているわけです。しかし先ほどからお話にもありましたとおり、非常にその流通の段階において乱売が発生している。先ほど松林さんから指てきがありましたように、特に家庭薬部門における乱売というものが非常に激しさを加えてきている。これはいわゆる単品としての市場価値が非常に高いこととそれに価格の面で乱売もしくはおとり販売する上に適した商品である。それらがこの家庭薬部門の乱売が容易に行なわれる理由だと、こういうふうには思っております。わけでありまして、したがってわれわれがもっと問題にしておりますこの乱売問題と取組む上においては、そういうふうないわゆる現状というものを分析しつつ、この価格と取組むたい。その方法の一つとして再販という形を今後家庭薬メーカーとして

も押し進めていかなければならない大きな問題であると思うんです。現在の代理店いわゆる卸業というものの状態を見た時に、物価の上昇に伴ってそれだけの利益が向上しているかどうかということを考えてみますと、必ずしもそういう方向に進んでいるとは思われない。いわゆる物価や経費の上昇に伴って適正利益の確保が困難となりつつある、この問題をどう処理しよう解決していくか、先ほどからお話がありましたように代理店さんの繁栄、小売店さんの繁栄があって初めてメーカーの繁栄があるんだという、そういう信念の上に立ってものを考えていくとすれば、やはりメーカーも代理店さんも小売店さんも同じ立場でこの問題を考えていかなければならない。概念的には私はそう思います。

### 乱売と再販

市川 ひととおりの話が終ったわけですが、われわれの家庭薬の販売路線ということについては皆さん共通した考え方であり、問屋さんの繁栄がわれわれの繁栄であるという本田さんのご意見と、また東藤さんのご意見ではそれが意に添っていない、まだそこまで問屋さんの実態が



そういう利益を確保するまでの段階にいたっていない。まあ、それらの原因はやっぱり乱売ということなんです。その乱売対策を行わなければいけないというご意見であります。乱売の実態について、森本さん再販を結んでおられるメーカーとして相当苦労しておられるわけですが、そこらへんのお話をひとつ。

**森本** この乱売がなぜ起こるのかまあ単純な表現になるわけですがけれども、やはりこれは乱売すなわち企業競争である。これはハッキリしているわけですが。先ほどから申しましたように家庭薬部門における乱売の傾向が非常に強い。そういう性格を持っているわけなんです。

現在それじゃ小売店が乱売する目的は何か、それはやはりその商品を売ることが目的ではなしに、その商品で他の利益ある商品を売るための手段に使うという、これがいわゆる乱売としての価値であるわけです。したがって必ずしも全部がそうではなしに中には利益を取っていてもそれが乱売に結びついているものもありますけれども、往々にして特定の商品を安く売ることによって、他の商品をついでに買わせる。すなわちおと

りとしての性格をもつ。現在の乱売はおおむねそういう状態ではないかと思うのです。現在の小売店さんの段階ではしかたがないからやっているんであって、好んでやっているのではない。ある特定の小売店さんがそういう手段に使われていることによって他の小売店さんがそれと同じ条件を作り出さない限り消費者が自分の手もとから離れていくというふうな考えのもとに仕方なくその商品を安く売る。これが乱売が広がっていく一つの要素になっていると思うのです。したがってそれらの商品にそういう安売りに結びつかないように管理していかなければならない。それがもっとも大事なことだと思のです。これはメーカーの販売方針、また姿勢、それらが大きな影響力を持つことは事実だと思います。もう一つはやはり代理店さんも少なくともその商品の価格の管理ということに関心を持ってその商品を売る。いわゆる乱売と称せられる状態にならないように努力していただきたい。これを絶対的に防ぐ方法は少ないと思うのです。そういう努力がどの程度食い止められていくかということですね。

もう一つ小売店さんにとって一番

肝心なことはやはり安心してその商品が売れるということが、これをいまの小売店さんは望まれているのではないかとこういうふうにいるわけですね。先ほど再販の問題の時に触れましたけれども、これを私も再販と結びつけて考えているわけでありまして。私も小売店を何十人かのセールスマンによって訪問してまわり、その実態やいろいろな形の苦情を聞いてくるわけです。少なくとも喜んで売っている商品ではない、買いくるから売るんだという。すなわちその商品の利益が非常に少ないということが、原因になっているわけですね。したがって商品と商品を安心して売れる状態を作り出すということ、これの一つに再販というものがある。それでは再販をやるならば価格は守れるのかということになってきますと、おそらく再販をやったから、再販で契約を結ばれたから、それで価格は安定するんだと、こういうふうな考えは再販価格ではない。消費者にとってこれは再販価格であるかどうかということは知るわけではないから、少なくとも小売店さんがその再販品であることを自覚していただくかどうかによってその価格が守られるのです。それに対し

てどのような方法でメーカーが価格の維持に協力しているのだろうか、また代理店さんもそれに協力してもらうかというその努力が再販を価値づけるかどうか分れ目だろうと思うのです。まあ先ほどもお話がありましたようにやはり地方にも出かけて行ってそういうことをわかしてもらえるように努力していく。そういうふうな形で全力をあげていかない限りだめだと思のです。いったん破られた場合早急に阻止しなければ、その周辺は再販を結んでいないのと同じ状態になる。絶対価格を乱しては困る。また乱されないとはいえない。また乱されないとはいえない。メーカーがそれを行わなければいけないという状態に対して、非常に重圧を感じる。しかし再販によって価格維持を行なうメーカーのこれが実態ではないか。要は小売店さんはこの商品に限ってはよすがで安売りをしていないんだというふうな商品に対する安心感、おとくいさんを、いわゆる消費者の皆さんを大事に思えば思うほどこれが決してよそより高くないんだという安心感、これがやはりもっとも小売店さんの段階では必要ではないか。

次にその代理店さんの段階、いわ

ゆる卸の段階でこの価格問題について考えてみますと、やはり現在のように経費というものがどんどん上っていくということになると、どうしてもここに利益率という問題よりも利益金額という問題が起ってくる。

したがってその利益率だけを追求していったんではその経費をまかなっていくことはできない、さりとてそれではその掛率を上げて利益を取っていくのかというと、やはり代理店間の競争というものがなかなか簡単に問題を解決してくれない。したがって利益金額を上げてくれなきゃいけないということになると、どうしても量を多く売ってでもその利益金額を確保しなければいけないというそれがすなわち代理店間でも適正価格と申しますか、希望する価格で販売することができないということもあってくる原因ではないか。代理店間ではそれが一番大きな問題ではないかというふうに思います。

### 価格を維持するには

市川 いま森本さんのほうから小売店が安心して売れる商品でなければいけないことなんでしょうけれども、まあ本田さんのところは再販

を結んでおられなくて、しかも価格維持が非常に守られている。こうした段階にもっていくまでのご苦辛などをお話ししていただければ幸いですと思うのですが。

本田 そうですね。ご参考になるがどうかわかりませんが、いろいろな会合を通じまして、直接取引させていただいております間屋さんとの話を設けまして、なんとか皆さまで疑心暗鬼というものを取り除いて頂だきそして卸価格で売っていただきたいというようなことをお願いしてまいりました。それに対して最初のうちはなかなかご理解が得られませんでしたが、でもだんだん会合を重ねていくうちにそういったものが取りさられてまいりまして、そこでも皆さんに安心して卸価格でお売りいただいているわけです。末端の価格の乱れるのはやはり問屋さん方のお互いに疑心暗鬼でもって競争される。これが一つの原因になってくるんじゃないだろうかというふうに思います。したがって私どもの価格の体系は生産、卸、小売りという三本体系になっておりますが、私どもの要望は特約店に對しましては、みんな生産者価格であって、したがって小売り業者にお売りいただ

く場合には卸価格で売っていただくというようなたてまえになっておりますので、まず大事なことは卸価格で売っていただく。そして先ほど申しましたように適正マージンというものの間屋さんにお取りいただく。これが一つの基本じゃないかというふうに申し上げてまいったわけです。そこでいわゆる粗利益というものに乗ってくるわけでありまして、このようなことを積み重ねているうちに市場というものが段々に安定してくるんじゃないかというよう

なわけで、おかげさまで今日まで話し合いの場を設けまして、会合を重ねれば重ねるほど、皆さんのご理解が深まり、その現実というものが積み重なって比較的に安定してきたんじゃないだろうかというふうに考えております。

市川 松林さんのほうは再販契約を結ばれて、その後価格維持がよくなったという話を聞いておりますが、その苦心談など一つ。

松林 再販契約というものの一応形ではできるんですけども、一番大切なことはメーカーの熱意と努力ですね。それが当時は家庭薬特に儲からないと思われていた商品も、最近ではスーパーあたりでも価格は守ら

れ、利益商品であるという認識のもとに売るといふように変わってきております。初めのうちは再販というものも理解してもらうために全力をそそぎました。繰返し説明をしてきたんですけども、当時は六掛半から七掛半に引上げ、昨年は八掛まで引き上げたんです、初めは相当抵抗があるんじゃないかと考えていたんですけども、大手スーパーが一応ブランド商品を利用して自分の商店を

拡張する時代は過ぎ、これからは利益のある商品売っていく方向に向っている。特に再販品で利益あるものは利益品として売っていく、という態勢に東西の大手スーパーが変ってきている。必ずしも値を崩して売っているわけではなく、むしろその中間層といえますか、そういうところの小売業者が時々値を崩して売っているということが最近目についてきている。特に香川県に最近行きまして、香川県の最近の商品はほとんど定価で売られている。四国中の小売店の幹部が香川県に集まりましてね、おとといですかやっただけですが、小売屋さん自身が再販品は利益商品だからそれを守っていかなければいけないんだという、最近では九州でもどこでもそういう形がで

てきておる。再販をやってから初めは守らせるためだったんですけども、そこまで努力してきたのがそれが今度はそういう地方のほうにも多少伸びてきている。最近目につくことはまあそういうふうに再販品は利益商品であるという認識をもたれ、利益商品を売ることが大切だという考え方、それから先ほども話に出ましたけれども、問屋さんの問題ですが、まあメーカーは自分の商品は大事です。そうして小売屋さんは自分のお店が大事だと、問屋さんはそういたしますと、利益商品を正しい価格で売ることですが、これが再販商品であるということですが再販に対する認識がまだたりない面がある。再販品であれば流通価格は決まっていますので、問屋間の過当競争が行なわれて乱れている。せっかく再販をつくっていても、現在困難な問題にぶつかるといことは問屋さんの過当競争が契約違反をやったり、商品を決められた価格以下で納入するということが小売店の販売にも結びつき一番問題になっていると思う。この是正があれば相当安定してくるんではなかるうかと思いません。

## 家庭薬の販売価値

市川 いまその問屋さんのほうの認識が一番遅れているということなんですけれども、東藤さんは全国の店をご自分で全部まわってこられているんですけれども、地方の総合問屋さんでは最近家庭薬の販売占拠率が一割以内であるとのことですが、いったい地方問屋さんは家庭薬の販売についてどういうお考えをもっておられるかということをお聞きします。



本田氏(左) 東藤氏

東藤 医者向薬品と大衆薬の比率が年々開きが大きくなってきていること、しかし訪問して感じますことは年毎に家庭薬に対する考えが変ってきていますね。というのは医薬分業問題から医専重点ではその内に取ることされる、今のうちに薬局の方

へも力を入れなければ分業の時に困るといふふうには、それに昔のノレンだけではだめで薬局さんが求める大衆薬、特に家庭薬に力を入れなければ、他の同業者に取引をもつて行かれる、ということですね。われわれの業界としてはありがたい動きになってきているのですが、反面先ほど森本さんが話されました、高マージン率よりも利益高ということになり価格が乱れ家庭薬は低マージンという声が強くていいます。これは言いにくいことですが、皆さんご承知のとおり地方の問屋さんはほとんどといっていいくらい、七〇%から八〇、八五%というものが新薬会社の商品である。また武田会をはじめSPS、MSCといろいろな会がありそれに会社系列がはっきりしてこの会社は武田さんの系統あるいは三共さんの系統というふうになってきてます。そのため系列会社の商品と会の商品を絶対的に売らねばならず、ノルマが掛ってきているので家庭薬を利用して売っている面があります。それがため価格の乱れが考えられますね。ですから家庭薬を売っても儲からなといっているが、私はちょっと考えが違うのです。というのはわれわれのものを安く売って系列会社の売

上高をふやし、より高率のリベートを貰う。われわれのものが犠牲になって新薬会社さんの商品から高いマージンをもらっている。極端にいえば百やれば十%、百二十売ったとすればプラス五%なり八%もらえる、そういったしますとその内の五%なり八%はわれわれのものを犠牲にしたためにふえているというふうな考えなのですがね。東京、大阪の問屋さんの場合も先程話されましたが、率より金額というふうな考え販売をしているようですが販売、商品構成が地方問屋と違いますのでこれはちょっと考えさせられる点があるのですが、というのは、計画どおり毎年二〇%とか三〇%とか毎年アップしていく商品であるならよいのですが、薬というのはそういう商品ではないと私は考えるのです。というのは患者があつてこそ初めて薬が必要で、菓子やくだものと違って大量に仕入れ、大量に売れるというのとは違うと思うのです。消費者が買っていただいてその場で消費されるという物ならば解決されるんですが、薬というのはそうではない商品ですから、反面人件費をはじめ総ての経費が上っている時代です。そのことをよく考えていただきたいと思います。

市川 まあ地方の間屋さんでは家庭薬がおとりのほうで使われているということなんです。けれども、ここにいらっしゃる方々のお店では、大体地方の接触度についても頻度が多いと思うのですけれども、全般的に見ますと、家庭薬メーカーというのは地方の代理店とは接触度において、若干少ない、そこです、ね、もう少し中央間屋がメーカーの意向を地方の二次店まで反映させるような方法をもっとしてもらいたい。わ



市川氏

れわれが直接地方の店に行かなくてもすでにメーカーの意向はその地方の代理店にいたるまで浸透しているという、こういうような状態が望ましいわけですけれども、まあそこからへんについて、森本さんいかがですか。そういう傾向においてそれだけのものが望めるか望めないか。

森本 ここで問題になりますものは、地方における二次店の存在ということですね。これは非常に私どもにとつては、むずかしい問題として

残っているわけですが。再販についてのいわゆる制裁ですね。メーカーの影響力というものが、非常に薄くなるわけですね。ここに問題がある。一次店では努力してその価格を守ろうとしてもですね。直接取引がない二次店ではこの感覚が薄らいでくるから、どうしても違反件数が、多くなりがちである。したがってその再販品を扱うわれわれの側から見たそこへんの弊害の増をどういうふうにしてなくしていくかというところが、かなり問題ではないか。

しかし対等の見地から見ればやはり現在の地方の代理店の、いまのお話のありましたとおり家庭薬の存在価値というものは、家庭薬を取り扱わないと新薬はなかなか売りが伸びない。それがいい面と悪い面と二つに分れるわけです。まあ悪い面では家庭薬を扱うことよって、また家庭薬を安売するために、新薬の売上げを伸ばすんだということ、その為には家庭薬はどうしても必要だという考え方。またいい面では利益率からいっても家庭薬を扱ったほうがいいというようなお考えで家庭薬を扱うというような考え方になっている代理店さんが一時よりも多くなってきた。また地方の代

理店の系列化が相当進んでいるものの、やはり一本にできないということですね。家庭薬にもウエイトをかけていく。ですから一方の側では地方の間屋さんも家庭薬の存在価値をもっと認識してもらいたい。そのいわゆる見返りに使われるということ、でなしに、利益商品としての価値があるんだという形で家庭薬をご販売願えるような方向へと努力することは必要だと思ふのです。

#### 利益商品になるために

市川 いま利益商品になる必要があるというご意見ですが、家庭薬の建値がなかなか改善されないで現今まで至っているのですが、戦後の新薬の建値の立て方が家庭薬とは大幅に違っております。われわれの業界も利益商品になるためには、当然新薬以上の利益のあるような商品にもっていかなければいけない。そういう利益商品にするにはどういうような方法で努力をせねばいかんかということをお話。

本田 これはもう皆さま同じだと思ふのですけれども、それにもっていくのには、いろんな方法があるんですがね。まあわれわれ家庭薬それぞれ伝統を持っておりますので、で

すから愛される家庭薬ということになれば、やはり当然利益というもの、適正な利益ですね。これが付いていかなければならぬということは言うまでもないんですが、それにするためにはメーカーと御の立場でその利益商品になるようにそれぞれ活動をすることしかないんじゃないんですかね。まず第一にまあ自分の姿勢を正さなければならぬでしょうし、それからやはり売っていただく問屋さん、あるいは小売屋さんの皆さんにご理解いただく。ただ小売屋さんと申ししても、なかなかこれは軒数が多くございますから、現在の推定ですが大体三万八、九千軒ございましょうか、それを全部回るのは不可能でございます。それから、まず問屋さんによくご理解いただくこと、それが末端に伝わっていく。それと同時にメーカーもできるだけ都道府県別に回って歩く。いわゆる人間関係というものを深めていくということ。そういう積み重ねがそういう結果になっていくと思ふます。東京都内の例を取りますと、三多摩地区を入れますと、いま推定で三千五、六百店の小売店がありまされども、これは、全部回るわけにはまいりませんが、ただその中で

も量販店もあれば、あるいはそうでない店もありましょう。それはそれなりに先方のご都合で商売なさっているわけでございますけれども、私どもの考え方としては、どんな量も売っても、かりに百本お売りになるお店も十本お売りになるお店もある。しかしこれはやはりお店の形態そのものにちがいがあられるわけですから差をつけない。どこまでも同じ立場で売っていただくというようにして、そして皆さんに同じような考え方で同じように可愛がっていただくというようにする。これはやはり利益商品になるということで問屋さん、小売店さんにできるだけプラスになるごとく営業政策と商活動をしてゆくとということじゃなからうかと思えますけれども。

**森本** 先ほど本田さんの方から疑心暗鬼といわれ、いまの間屋さんから発表しているのではないかというお話で、私どもがお見受けするところ、やはりそういう面は非常にあるんじゃないかと、私はそういうふうにも思っております、また代理店さんにお願ひしておりますけれども、もう少しいいゆる相互信頼というものをどうすれば高められるかということとをメーカーも一緒になって考え

ていく必要があるんじゃないかということを申し上げているわけです。これはやはりご承知のように、これは全部がそうであると申しませんが、これは一つの片よった見方といわれるかもしれませんが、まあ新薬さんの場合はですね。一社が幾種類もの商品を小売店までの系列化にもってゆく、家庭薬の場合はごく限られた商品によって小売店にもってゆく。新薬さんの商品はそれを販売していくということになると、どうしてもメーカー間の競争が激しくなってくる。それにひきかえ家庭薬のメーカーの場合は商品の種類が少ない。ましてお互いに競争しあわなければいけないということも非常に少のうございます。その上この代理店さんにもそれらの商品は供給されていくという現状からみましても、どうしても問屋さん関係の競争が激しくなるのが必然的に起ってくる。したがって現状のような形ではよほどその相互信頼というものを何かの形でまた何かの規制化するというものによって行なわれない限りなかなか困難であるという結論を出さざるを得ないんじゃないか、こういうふうには私 생각합니다。まあ新薬の間では一応頭打ちの状態も伝えられておりま

すが、しかし今後新薬がだんだん家庭薬部門に進出してくる可能性もある。そうなるときまずと、やはり家庭薬メーカーもそれに対抗していく商品を開発していかなければならぬ。そうしますと家庭薬メーカー間においても、その企業競争が起こり得る可能性がでてくる。そうなるときまずとやはり代理店さんにおいて、その利益の確保も現在よりもよくなる状態になるのではなからうか。今後の一つの見とおしとして、私は一面では見ているんですがね。

#### 流通機構の合理化

**東藤** いま森本さんのおことばに對してですけれども、各家庭薬メーカーは新薬メーカーに対抗していかなければならぬということはよくわかります。しかしいまの卸マージンについては私はそんなに変わらないと思いますよ。一つの例として津村さんのバスクリンですが松林さんがいらっしゃるのに、私がいうのはおこがましいんですが、やはり流通過程がはつきりしているということが一番根本ではないかと思うのです。

われわれのものはどこからでも買えるということ、九州の二次店なら大阪のどこかの一次店からでも買えるし

量販店も同様です。また北海道においても同様で東京の取引先からどこからでも買えるということ、しかも問屋さんの競争が激しくなっている。ですから先ほど市川さんからメーカーの気持がどういうふうにしたら伝わっていくかという問題になりますと、これは地区毎に一社とかがあっている二社というように絞るといふことになるならば、ある程度メーカーの意思がとおると思えますけれども、これはもう問屋さんとしては、そういう意見を尊重していただく自分の商品にならないということだと私は思うんですが。

**森本** そのへんに大きな問題があるのではないかと思うんですがね。

**東藤** これは新薬さんの場合はブロック別にやっている。津村さんの場合は一社一店ということではっきりしている。そういうことが価格の維持を確保していると私は考えています。このへんもわれわれとしても今後どのような形で整備できるかという、なかなかかむずかしい問題ですけれども。

**市川** 価格維持の問題は一応おいて、先ほどの利益商品の問題をもう少し掘り下げてみたいと思っておりますけれども、まあ最近の一部の卸店のほ



うからリベートのことがいわれていますが、そんなような点について松林さんいかがでしょう。

**松林** 代理店、特約店、登録店の流通の確保ですね。それは一段落ついたこととなりますと、生産の合理化などですがそれにも限度がございます。まあご満足いただけないかもわかりませんが、メーカーはみんな努力していることだけは考えていただきたいと思うんです。そういうことで利益を還元していくことを心掛けております。その外価格体系とかそういうものの自体の考え方を考えていかないと、ちょっと利益をこれ以上生むということはむずかしいんじゃないか。

**市川** そういたしますとね。われわれ家庭薬メーカーに価格体系そのものを、いままでのしきたりを固持しないで、もっと問屋さんが儲かるような価格体系をこしらえていかなければいけないと、メーカー自身が自覚していかなければいけないんだという段階にきているということですね。

**森本** いまのご指摘はまったくそのとおりだと思うんですね。どうしても利益を確保していただくようなもの、そういう商品の価格体系とい

うものを考えていく。ただし既存の商品、現在販売されているいったん値の下がった商品を引上げるということはなかなか容易ではないと思うんですね。したがって私どもの会社でいいますと、従来のトクホンというものが、率直に申し上げますと六・二で代理店さんにお入れし、代理店さんのほうが六・三で小売店さんに卸す。いわゆる掛の一分によってその売買差益をとるということになるわけですね。それだけにほとんど利益がない。

したがって私ども改善された商品でトクホンGというものがございまして、これは売買差益とリベートとその他含めまして適正マージンを取っていたような商品で、再販品として発売されているわけですね。私どもが常に希望していることは、現在のトクホンにとつて代ってそういう利益のある商品がどんどん伸びていってほしい、こういう形によって、初めて代理店というものが成り立っていくと、こういうふうに私どもは考えているわけです。ただここで私どもが念願することは、その販売努力をメーカーのみならず今後代理店さんとも小売店さんも担って下さるようお願いしたい。いわゆる

る売れるものを売るんだという形から、売る価値のあるものを売っていくという形に移行していってくれないければ、いかにメーカーが適正な価格をつくりその商品の開発に努力してもその価値が少なくなるでしょう。要は代理店さんや小売店さんの努力というものが必要じゃないかと思えます。かりにマージン一〇%以上の商品というものをほんとうに代理店さんが確保すれば、そういう商品は各メーカーさんともだんだん開発して行くでしょうし。私は理想的な代理店さんの繁栄があると思う。私どもそういう面で、私どもの範囲内でそういうような努力をしています。

**市川** 現在発売されているトクホンのマージンが一割あるんだったら、さぞかしいまの業界に潤いが出てくるんじゃないかと思うんですけれどもね。(笑い) それだけでも大変な違いだと思えますけれども。現在売っている商品が儲かる商品でなければ業界の繁栄がないわけですが。そういう努力が非常に必要になるんじゃないかと思えますがね。

**松林** 問屋さんの利益があるというふうになりますとね。一つの利益ある商品は失いたくない、失なわ

ないようにするためににはなるべく売をしないようにもっていくと、そういう問屋さんの努力が最近傾向として出てきているということはおわかりますがね。まあメーカーの立場としても、そういう方向にいかなければいけないし、問屋さんの立場としてもそういう方向へいっていただきたい。こういうことじゃないかと思うんですが、メーカーの意志が伝達され実施されていく段階において、やはり末端にまで浸透するのが時間がかかります。それは半年、一年かかってやっと認識されてくる。小売店さんの利益ある商品であるというところのPRについてもなかなか伝わらない。こういうことは問屋さんにもう少し努力していただいて、セールスの各人がそういうことをしていただくことによって認識が深まるんじゃないかと思えますね。

**市川** とところで話が一番最初に戻りますけれども、本田さんのお話でいわゆる問屋、小売店の繁栄は、われわれメーカーの繁栄につながるというお考えでありますけれども、最近の労働攻勢、諸物価の値上りその他、当然これは利益率だけではないけれども、その実質的な営業利益がな



ければ、これらのものはまかしきれない。今後こうした傾向はますます激しくなる情勢にあるわけだけれどもこれに対してどういうふうにお考えになりますか。

**松林** 輸送方法においても直送することによって問屋さんの配送の手数料というものが省けるかどうかテストしてみまして配送したんですが十分われわれの気持ちを感じて頂ければ名簿もしっかりしたものを出して頂けると思うのですが、返品が非常に多かった。問屋さんの利益になるように努めようとして一生懸命努力しているんですけどもね。ご理解いただけないために、かえって運賃その他メーカーが損するわけですね。そういう点を認識いただきかったです。なかなか人件費、物価の値上りが大変だと、先ほどおっしゃったように三位一体の利益確保を考えて努力をしているのですが、まだご認識がいただけない。まあわれわれのPRが悪いということかもしれませんが。

るわけです。非常に私ども結構なことだと思っております。それに現在大阪の代理店さん、ご承知のように家庭薬によってほとんど占められている。その大阪の代理店さんの合理化委員会というのが、第一線でご販売になっていて責任者が委員になられまして、それで常に会合をもつて利益というものの追求をしている。もっと合理的に販売をすることによって、その利益を上げるといって積極的な方向で動いておられるのですが、従来から何かあると、メーカーなんとかしろといわれる。これは必ずしも全部がそうお考えではないんでしようが、どうしてもメーカーに依存するようなことが避けられなかった事情がありまして、積極的に問屋さん内部から、そういう面を改善しようという動きを私は注目し、またそれと同時にそういう方向にある皆さんに対して、おしめない援助をしたいというふうに思うんですね。これはやはり積極的な利益確保というものに動いていると思うのですね。ですから大いにそういう面で側面から援助していききたいと思えます。

**市川** おっしゃるとおりですね。  
**森本** それを今後われわれもいっ

しょになってやっていただきたい。ただ先ほど何度でもでてることですが、私どもそれじゃどういうふうにお手伝するかというと、こういうことも具体的に考えていかなければならないですね。そうしますと私がいいますには、代理店さんのお扱になる商品の中の一品だけ価格が守られても他の商品はそれの守られた分だけ値引きされたんでは、なんの意味もない。それは一品の価格維持であって代理店の利益としては結びつかないということになりますね。したがって売上の大半を占められる各メーカーさんが何かの形でそういうすり変え的にならないような方法のお手伝いが望ましい。かりに私どものトクホンが守られたとしても、しかしほかの商品がそれだけ値引きされたんではトクホンの価格が守られたことにはならない。このへんのところですね。今後の課題だと、したがってそれら大きな売り上げを示すと考えられるメーカーさんの商品に、いっしょになってお手伝してきたら私はそういうふうに考えています。

#### 相互信頼をもとにして

**市川** 時間もありませんので、最

後にわれわれ家庭業界の流通段階において、特に卸、小売りの段階において愛される家庭薬になる、これは一般大衆という意味だけでなく、そういう業界間においての医薬品全体の中においても家庭薬が愛される商品というふうなためには、もっとメーカーが自覚し反省してやらなければいけない。そういうふうな点について簡単にお話いただきたいと思えます **本田**さん。

**本田** それぞれ家庭薬は伝統をもっておる。そういうわけで一般の国民大衆から支持され信頼されている。それでメーカーはよりよい商品をつくって、そして流通の過程をお願いする問屋さん、小売屋さんをとうして消費者の手にはいるわけですが。昔からの家庭薬では副作用と申しますかね、そういったものが全く少ない。昔からのまあ私どもの商品の場合は家伝秘法というところから出発して、今日まできているわけなんですけれども、そういった信頼度の高い家庭薬なんですから、この流通を受けつつ問屋、小売店においても、やっぱりそういった面もご理解いただいて、好むと好まざるに問わず運賃、人件費というものが上ってくるんですから、メーカー、卸、

小売りもお互いに信頼し合い、卸の皆さんも横の連絡を十分とっていただいて、信頼の上に立ってそして商売をしていただきたいと、こう思います。

**東藤** 家庭薬の場合、安心して売れるということですね。すでに何十年という前からわれわれのものは常用されて効きめや副作用についても何億人という大人、子供、老人の総ての人からご自身で体験していただいたもので副作用はないし効めはあるということですから、薬局さん、卸屋さんとも安心して売っていただくことですね。そして競争、競争でなく適当なマージンをちょうだいし、われわれ三者が一体となって、共存共栄が得るようともども努めるべきと考えています。

**松林** 東藤さんがいわれたようにメーカーはよい品物をつくり、それを相互信頼で問屋さんは十分に小売店さんを守っていただくということが大事だと思います。われわれもすでに問屋さんにそういう面はお話しておりますので、われわれ本舗が意図としていることを十分に先にある小売店さんに伝達していただくということによって三位一体の体制で十分な利益が確保されていくのではな

いか、私も再販をやっておりますので、そういう点についてますます磨きがかかってくれば問屋さんの利益というものが上ってくるわけで、過当競争はやめていただいております。縦の信頼もあるし、健全な発展をしていきたい、こう思っております。

**森本** 皆さんがおっしゃったとおりで私からは何もいうことはありませんが、考えてみますとやはり現在までの状態からみまして、どうしてもメーカーの態度によって卸段階の乱売の影響があるように思われます。また代理店さんのほうもやっぱりメーカーの要請にしがたって販売していくという方向にもきているのではないか、いわゆるメーカーは常にそういう面ではリーダーシップ的な存在ですから私どもが代理店さんにメーカーの立場を十分理解していただくと同時に私どももまた代理店さんの立場というものをもう少し深く理解して、そうしてどうすればいいのかということをもっと両者が接近した形で今後理解していかなければいけない。そのへんが相互信頼という大きな目標に近づけるんではないかと思うんですが、そういうような方針を打ち出せば、この問題も大

きく前進するのではなからうかとかように考えます。

**市川** きょうは長時間にわたりまして、貴重なご意見をたくさんありがとうございます。ありがとうございました。

## 懐旧痴語

本郷 大島薬局  
大島 亀三郎

司会がいたりませんで漫然といましたけれども、まあおかげさまで立派な座談会ができました。どうもありがとうございます。

吉の伴ですといったら、ホウとい

昔の売薬同業組合は、売薬の製造へ、卸商、小売業と三位一体で組織されていて、私の父は、たしか安川さんが組合長の時分、理事であったような気がする。そのお仲間で行った話、いろいろの宴会の豪華な話、所謂旦那衆の話を聞かされて、教育されたものでした。

「エー生薬屋さんは、いい商売で、昔からくすり九層倍といわれまして、大層ご利益のあるものだそうで、いやそれも昔のことで、当今ではバイヤクといって、倍儲かるのがせいぜいだそうで」といった、高座の嘶にでてくる売薬も、戦争中の統制で、家庭薬と改名したが、戦後何かの用で、竜角散の藤井老をお訪ねしたら「家庭薬という名になったのは、何よりの、働きがいのあった私の仕事だったと喜んでいました」といわれたことを思い出します。

藤井さんに会った時、私は大島和

かの戦争末期、何もかも統制時代で売薬の製造家が統制された時、私は亡き父の仕事のあとをうけた。牛込津久土の模範売薬の代表者として、その統制事情対策打合会に、多くの本舗の代表者に交って出席したことがありましたが、その会議が終った後の晩餐の席で、皆さんがそれぞれの隠し芸の名演技を発表されたのを拝見して全く、感服しました。皆々相當の武士であるわい、道楽された賜物かと感じ入った次第ですが、時勢もよかったのかも恐れませぬ。

模範売薬というのは、明治末期

に、ある薬業紙の主幹加藤竜門氏が先達となつて、当時の薬剤師数名が集つて、在来の本舗製品と離れて、自分達の製剤を持ちたいといつて、全国の薬局薬店を株主としてできたもので、ポランタリーチェーンや協同組合のハシリであつたようです。

その頃の薬局は何か自家製品をもつていた。小さいながら卸していた家もあつた。

が、対症投薬的の自家製品全盛時代が、戦前乱売対策として生れたが、それも統制と戦後あまり振わずかえて、新薬会社の家庭薬まがいの医薬品売出しと伸してきましたが、私は「無二膏や万能膏の効めより親孝行は何んにつけても」とよく落語の枕につかわれます、その無二膏を売っていた幼時から、今日の良薬は甘くなつたドリンクや糖衣錠時代の、家庭薬の変遷を考えると、時代の推移に感慨無量のものがあります。

さあれ、家庭薬は、家庭の必需品で、薬局で売るのにも、安全性があり良いもの、有効なものとして、商品ではあつても、食品や衣料品や家具とはちがう人体に健康に直接関係のある薬品であるという、特殊の位置があつて製る人も、売る人も、

それを利用する人も、まちがひなく良心的に扱つて、家庭薬は更に更に伸びてゆくものと考えられます。



### 大島甫赤氏のプロフィール

薬局の経営者をわれわれが呼ぶときに、いろいろな呼び方がある。

「先生」「社長」「御主人」「旦那」等々。大島さんとはずい分長いおつき合いをさせて頂いているが、考えてみると、そういう呼び方で呼んだ記憶はない。お得意様でありながら、お得意様らしく奉つたことは一度もない。いつでも「赤甫さん」と呼んでいる。その理由はとても簡単である。大島さんご自身が奉られることが大嫌いなことと、都築きつての文化人だからである。

本郷薬業会が、文化活動に於て群を抜いているのは、地元の湯島天神が文人を祀つてあるばかりではな

く、大島さんがいるからである。

観世流の謡曲、仕舞の達人であることはあまりに有名であるが、こちこちの謡ばかりうなつて横丁の隠居ではさらさらない。微醺を帯びれば、一転して洗いのどを聴かせて下さる粋人である。

赤甫さんの作品二、三を挙げてみよう。(玉)

東風吹くや神楽の笛の変わる時  
百合花粉つけてしまひし調剤衣  
秋暑し秤るハッカの目にしみて

## 大木会長さんを

### 偲ぶ

宇津救命丸会長

宇津 権右衛門

涌井社長さんからのお電話で大木会長さんがお亡くなりになられたお知らせを受けた時は余り突然なので自分の耳を疑つたくらいでした。夢想だにしなかつた出来事なので後の言葉も出ませんでした。胸が痛む思い気分もすぐれず、有りし日の會長さんの思い出が走馬灯の様に思い浮かばれてなりませんでした。

大木さんには長い間何かと御指導を頂き年こそ私の方が上なのですが、薬業界の事等については先輩として常に敬慕して居りました。古い思い出としては昭和二十七年八月箱根大涌谷の冠峰楼へ当時薬友会及び組合文化部両方の文化部長をなすつて居られた先代堀内さんを初めとして編集部委員一同で旅行した時、私は始めて大木さんの指圧療法を受ける光栄に浴しました。「僕の指圧の免許を持つる事は公表されては困るが」と申されて、滅多にやらない其の手当を受け、良い気分浸つて居りますと近くの部屋に当時ワンマンで有名な吉田総理が突然来られ、私等の部屋が近すぎて警備上困るからと云うので追いたてられ不平だらだら別の部屋に移つた頃の大木さんとの思い出。

又私の一番印象的なのは、昭和三十一年八月大木さんに私の工場に来て頂いた時の事です。夜分は懇談会を開いて若い者たちに業界の近況や色々な体験談をお話いただき、朝は吾々がまだ起きない内から庭に出られてスケッチされ同年十月丸善の画廊での個展に其の時の油絵を出品されました。それを私の部屋にかけて思い出を深くして居りましたが今と

なっは懐かしい遺品となりました  
大木さんの趣味の豊かな事特に三  
味線の上質な事は有名ですが其の日  
の帰途宇都宮で夕食を共にされた際  
興至って例の長唄の弾き語りを中心  
く迄聴し、亦大木さんの糸で私の  
下手な唄を披露したのも最初で最後  
の思い出となりました。其の時の写  
真を取出して過ぎし往時を回想して  
感慨無量なものが有ります。

近くは昨年六月八日津村敬天堂さ  
んの鼓勲のお祝の為の△懇和会▽開  
催については幹事役として並々なら  
ぬ御配慮をいただきましたがその時  
の長唄の弾き語りも私には最後の聞  
き納めとなりました。

又同じ六月熱海の大観荘で家庭薬  
組合の懇親会の折「宇津さん、あな  
たの親友の可児さん（東京薬料大学



理事長）  
のお嬢さ  
んが私の  
従兄の所  
へ嫁に来  
て呉れる  
事になっ  
たよ」と  
大変喜ん  
でお話下

さいましたが、其の時も長時間業界  
の近況やら御屋さんの苦勞話等懇々  
とあの温顔で語られ、私が部屋を出  
ようとするとわざわざ後を追いかけて  
来られ亦廊下のベンチで△懇和  
会▽の事などに就いて特にお話があ  
りましたが全く細かい所によく行き  
届く方だと感心しながらお別れしま  
した。其の後お目にかかる機会を失  
し是が大木さんとの永のお別れとな  
ってしまつたのです。

大木さんの趣味の豊かなことは皆  
さんの良く御承知の通りであります  
が私は残念乍ら「バイオリン」だけ  
は聞く機会がありませんでした。バ  
イオリンは学生時代からの名手とか  
其の後邦楽にこつて暫らく止めて居  
つたが最近亦始めたよと笑つて語ら  
れましたのも昨年の春でした。

思えば早くお亡くなりになるせい  
か家庭薬業界の将来に就いては色々  
御心配になつて津村組合長さんの実  
現には努力もされ、又大きな期待を  
寄せられて大変喜んで居られまし  
た。又若い方々に本舗会時代からの  
事柄を知つて置いて貰いたいからと  
申されて「かていやく」に寄稿せら  
れた「業界人としての私」は第十二号  
の「その十」で惜しくも未完に終つ  
て居ります。まだ書き残したい事は

沢山あつたことと思われまますが是も  
貴重な遺稿となつてしまいました。  
最後迄家庭薬業界のことを思うその  
御心情に対し心から敬意を表すると  
共に数々の思い出を偲びつつ追慕の  
情を禁じ得ません。

感傷に溺れることなく、深い郷土愛  
を底に、克明に記憶をたどり、文獻  
をあさつて、明治の東京、コンクリ  
ート禍におかされる前の、生きた東  
京を再現された。「東京県人会員  
諸氏に告ぐ」他県の出身者同様、も  
し仮にわれわれがそういう集りを持  
っているとするれば、この本の上梓の  
ことを、私はそのように声を大にし  
て、会員諸氏に吹聴したに相違ない  
……」

## ちかごろ読んだ 本

玉置 石松子

最近読んで感銘を覚えた本の中に  
仲田定之助氏の△明治商売往来▽が  
あります。仲田氏はさきに△下町っ  
子▽を上梓されたように、東京の下  
町っ子です。その下町の灯が消え、  
香が失せるのを愛惜され、書きとめ  
られた記録です。

永井竜男氏の序文が美事ですから  
その一部を抜かせて頂きます。

「明治商売往来は明治時代の東京  
風俗史であると同時に、東京郷土史  
でもある。東京が郷土としての血肉  
を失つてから久しいが、仲田さんは

あきない、たべもの、のりもの、  
といった具合に分けられています。  
△きぐすり▽という項をひらいてみ  
ますと、万金膏、宝丹、実母散、瓢  
箆屋、須原屋、黒焼屋、毒消し売、  
生盛薬館などが出てきます。多分、  
白井正助氏がアドバイスしてあげた  
のでしょう。キメの細かい愛情が行  
きわたつています。薬史的に、窮  
屈に見れば筆が足りない点があるか  
も知れませんが、部外者の眼として  
は、驚嘆すべき執念です。

装釘は洋画家として知られる夫  
人、仲田菊江氏、発行所は青蛙房、  
定価九五〇円。

その次に△日本疾病史▽という本  
があります。これは明治四五年に出  
版された、不朽の名著を新しく復刻  
したものです。恩賜賞を受けた富士

川游先生の「日本医学史」と並ぶもので、著者は同じく富士川游。

日本人の先祖が伝染病に虐げられ、絶望的な抵抗をくりかえした記録を且念に集成したものです。「諸外国にもこれほど古くからの記録はなく、その意味では「先進国」である」と松田道雄氏が解説の中で云っておられるように、日本の誇るべき記録です。

流行性感冒だけを拾っても、貞観四年から慶応四年にいたる四七回の大流行を、挿話を交え、その処方も記してあります。文学としてとても面白いこの名著がたった四五〇円。しかも立派な布装釘、平凡社刊（東洋文庫）ありがたい本です。

もう一つ「植物の進化を探る」という本。著者は前川文夫東大教授。岩波新書で、一五〇円。

一五〇円では昼飯を探すのにも骨が折れるというのに、この本はおいしく、栄養たっぷりです。講演の筆記ですから、文章も平易です。ユニークで、大胆にさえ思える話の筋を、親しみ深い比喻を引いて進めていきます。

まことに痛快な、眠くならない本で中学生でも読めます。



### 委員会から

#### 広告委員会

ここ数年医薬品の広告費は殆ど増えていない。これに反し時代の花形である電気器具や自動車を含む「機械器具」や「食料嗜好品」の広告費

「各業種別媒体広告費（電通調）（単位億円）」

	新聞		テレビ		4媒体	
	39年	43年	39年	43年	39年	43年
機械器具	223.3	440.4	196.9	302.3	491.7	874.7
食料嗜好品	102.0	168.8	296.8	491.1	442.3	724.6
薬品医療品	139.5	125.1	172.3	189.3	354.8	353.5
化粧品	55.7	60.8	111.3	213.9	187.4	304.4
衣料用繊維品	25.8	20.2	56.3	44.9	111.4	100.1

（註）4媒体とは、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ

「生産高と広告費との比較」（単位億円）」

	国民総生産	全国医薬品生産	全国広告費
39年	277,824(100)	4,232(100)	3,491(100)
40年	305,035(109.8)	4,576(108.1)	3,440(98.5)
41年	351,315(126.5)	5,071(119.8)	3,831(109.7)
42年	415,631(149.6)	5,633(133.1)	4,594(131.6)
43年	485,600(175.1)	6,890(162.8)	5,321(152.4)

が大幅に増えていることも目立っている。次に各業種の広告費の比較表をご覧になれば中々興味ある結果がお分りになると思う。尚、生産高と広告費の比較も乗せて見た。

これらの表からも分るように医薬品の総生産高が伸び、広告費全体が伸びているにも拘らず医薬品の広告費は一向に伸びていないことは何を物語っているのであろうか。

薬の広告が多過ぎると一部の人々に言われた為、薬の乱売による利潤低下の為、流通経路に対する販売促進費の増大の為、又は広告技術進歩による広告効率増進の為、その他色

々あるようだ。

昨今新聞協会より日薬連に対し「医薬品の新聞広告に於ける段数及色刷り制限の撤廃」が申入れられたが、日薬連広告審議会に於て慎重公正なる審議を行った結果、全面的に拒否することとなった。この事実が媒体料金の高騰が医薬品広告自体を非効率的非採算的なものに追込んだ反撥とも云えよう。又医薬品広告にはそのもつ特性により、自ら限度があるのだとも云えよう。

永く大衆の保健衛生に貢献して来た家庭薬としては、今後益々優良な製品を適正価格で提供する社会的な義務を持つものである。家庭薬企業の中に大きいウエイトを占める広告に於て、この際、広告過当競争を誘引する行為に対し、内には厳に戒しめると共に、外には適切な防衛措置を決して怠ってはならないのである

#### 販売対策委員会

（太田 昭）

再販洗直しが一段落したので、問題点がうすれた感じがしますが、これはあくまでも感じであって、根本的には少しも解決されていません。この事については、いずれ近い将



来解説致します。又オトリ販売は慢性化したので、悪い環境ではあります、一応平衡を保っているというのが本当の姿でしょう。この様な状態は将来に致命的な影響があるという点から、各社で真剣に検討され、対策が打出されはじめた事は心強い事です。卸業界でも本気で対策に取組んでおられると聞きました。この機会をのがさず勇敢に一步を踏み出して下さい。安売りの広告をすることを制限する意味で二重価格表示の禁止は、我々メーカーに有利だと言えらると思ひますが、定価と実勢価格、値幅再販等将来メーカーの利潤を圧迫する要素を含んでいると言ふ事は充分注意しなければならぬと思ひます。従つていわゆる大衆薬の浮沈に関すると思はれる定義、ひいてはそれの許可基準の制定問題も含めて全面的に研究し対策を樹立しておかないといけないでしょう。

(津村重孝)

## 厚生委員会

当委員会も組合員各位の御協力により着々成果を上げて居ります事を御礼申し上げます、本年も山崎委員長のもと現行事の充実を図り、聊かなりと各位の親睦と厚生に一層の

努力を致す所存にて、皆様にも御希望等是非御聴かせ戴き益々当会発展の為御協力下さるよう御願ひ致します。

ではゴルフ、碁会の現況を御知らせ致します。先づゴルフ会(会員数四十一名)は去る五月十三日霞ヶ関コースに於て第12回、並にグラウンドカップとり切戦を開催し、堀正己氏が見事優勝致しました。第11、12回成績は左記の通りです。

第11回 43年4月15日

於 千葉カントリークラブ

野田コース

優勝 大島秀元 1等 会田 勇

第12回 43年5月13日

於 霞ヶ関カントリークラブ

優勝 会田 勇 1等 堀 俊子

次に碁会(会員数二十八名)は去る二月八日薬業健保会館に於て過去六回の優勝者により大会を催し目出度く市川一雄氏が優勝致しました。次で新カップ第一回は左記の通りです。

東京家庭薬碁会

第1回 44年3月15日

於 日本棋院中央会館

優勝 飯島明正 初段 4戦4勝

(町田)

## 労務委員会

(四十四年度の抱負)

一九七〇年代を迎えるに當つての企業経営の焦点は如何に国際化に対応した体制をきづいてゆくかにあると云える。

それは現状の日本の政治経済あるいは社会環境の中で各企業が遭遇している問題例えば労働力不足賃金水準の大幅上昇定着性の低下労働者の意識の変化又貿易資本の自由化、技術革新更に国際化体制の強化として

一、マーケティングの強化

二、研究開発の効率化

三、国際的ビジネスマンの養成

等企業内の人作りを中核とした沢山の課題と取組んでゆかなければならぬと思われまふ。

それには先づ経営革新を軸として人事労務面では人間を中心とした「高能力高効率高賃金」の経営管理体制を確立してゆくことが必要となつてくるのは必定であります。

今回多くの機会にいわれている能力主義人事労務管理体制の云われる所以であります。

このことについては種々議論のある問題であります。が次の様に理解し

て居ます。

即ち「年功利終身雇用制の修正と少数精鋭主義実力に応じた処遇の導入拡大」であります。既に「能力主義人事管理」と云う事については日経連において多年に亘り研究が進められ集大成されたものが発刊されて居りますので一読をお奨め致します

当労務委員会(実務者連絡会)も回を重ねる毎に同志の親密さも増しより具体的な問題の提起がなされ共通の悩みを会員の総力結集で解決しつつありますが四十四年度は特に上述した事項を問題意識として持ちながら情報交換はもとより各位の努力を通じて企業責任者の啓発を目指してゆき健全なる家庭薬界の発展の礎になりたいものと願つて居る次第であります (友田)

東京都家庭薬工業協同組合報

かていやく第十四号

昭和四十四年六月十五日 発行

編集・印刷・発行

東京家庭薬工業協同組合

東京都中央区銀座東八丁目十五番地二

電話(五四三)一七八六